

LES FILIÈRES DES IFI

IFI	Filière	Où vous la procurer
Banque interaméricaine de développement	État mensuel des projets (MOS)	— Consultez-le au bureau régional du MEIR ou à la bibliothèque des Affaires extérieures à Ottawa. — Abonnez-vous au <i>Development Business</i> ou consultez-le à la bibliothèque des Affaires extérieures.
Banque asiatique de développement	<i>Operational Information on Proposed Projects</i> (OIPP)	— Abonnez-vous à l'OIPP ou consultez-le au bureau régional du MEIR ou à la bibliothèque des Affaires extérieures à Ottawa.
Banque africaine de développement	Résumé trimestriel des opérations du groupe de la Banque	— Adressez-vous à la Direction de l'expansion du commerce — Afrique (GAT), aux Affaires extérieures. — Consultez-en le résumé à la bibliothèque des Affaires extérieures. — Adressez-vous à l'ambassade du Canada à Abidjan.
Banque de développement des Caraïbes	<i>Monthly Operational Information</i>	— Adressez-vous à la Direction de l'expansion du commerce — Caraïbes et Amérique centrale (LCT), aux Affaires extérieures. — Adressez-vous au Haut-Commissariat du Canada à Bridgetown.

La commercialisation de votre produit

C'est au cours de la préparation et de l'évaluation du projet que vous devrez entreprendre la mise en valeur de votre entreprise et la commercialisation de votre produit.

Pour mettre toutes les chances de votre côté lorsque viendra le temps de soumissionner, il vous faudra visiter votre futur client, surtout si vous êtes fabricant de machines lourdes. Lorsqu'il s'agit d'exporter dans un pays en développement, rien ne vaut les rapports personnels. Vous devrez donc nommer sur place un représentant fiable, informé et bien établi qui veillera à vos intérêts.

Avant votre départ

1. Faites part à l'organe d'exécution de votre intention de lui rendre visite, sans toutefois vous attendre à une réponse. Rédigez soigneusement votre lettre (les premières impressions comptent pour beaucoup), tout en indiquant votre désir de rencontrer les agents de projet et les agents de passation des

marchés. Pour de précieux conseils, lisez la publication *Aux futurs exportateurs . . .*, des Affaires extérieures, disponible à Info-Export. Adressez votre lettre à la personne responsable ou au service pertinent de l'organe d'exécution, en prenant soin de l'expédier par le moyen le plus rapide. Envoyez une copie de la lettre à l'ambassade canadienne dans le pays en question et demandez aux conseillers canadiens de vous aider avec le suivi.

2. Vérifiez et réviser au besoin toute la documentation de votre produit et de votre entreprise. Elle doit transmettre clairement votre message, dans la langue et le système de mesure du pays que vous visiterez.
3. Faites part des dates de votre voyage aux conseillers commerciaux de l'ambassade canadienne du pays visé dès qu'elles seront fixées. Reportez-vous au *Répertoire des déléga-*